翻訳業界のリーディングカンパニーが業界基準を築く

株式会社 翻訳センター
個人投資家向け会社説明会

http://www.honyakuctr.com

平成22年9月

大証ヘラクレス：2483

本日はお忙しい中、当社説明会にご参加頂き誠にありがとうございます。
私は代表取締役社長の東　郁男（ひがしいくお）と申します。
当社グループは、平成18年4月に大証ヘラクレス市場に上場し、
今期で5年目となります。

当社グループは、業界最大手、かつ、翻訳業界唯一の上場企業であり、
産業技術翻訳を通し、国際的な経済・文化交流に貢献している企業でございます。

本日のプログラム

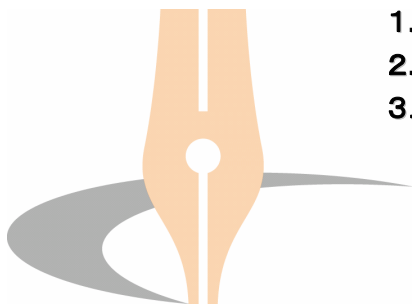
Ⅰ．事業内容

Ⅱ．強みと特徴

Ⅲ．課題への取り組みと今後の事業戦略

Ⅳ．業績見通し・株主還元

本日のプログラム構成はご覧の通りです。

Ⅰ. 事業内容

1. 会社概要
2. コア・コンピタンス
3. 登録翻訳者推移

それでは、事業内容についてご説明いたします。

1. 会社概要

会社名	株式会社 翻訳センター
代表者	東　郁 男
本社所在地	大阪府大阪市中央区平野町2丁目5番8号
設　立	1986(昭和61)年4月
事業内容	翻訳・通訳サービス業、一般労働者派遣事業
資本金	5億8,844万3千円(平成22年7月20日現在)
売上高	42億3917万円(平成22年3月期)
事 業 所	大阪・東京・名古屋・サンフランシスコ・北京
従業員数	212人(平成22年3月末現在)

■概要

【事業内容】
当社グループは1986年に「くすりの街」といわれる大阪・道修町にて
医薬専門の翻訳会社として設立し、約25年間、特許・医薬を中心とした
翻訳・通訳サービスを展開しております。
近年では、一般労働者派遣事業許可を取得し、翻訳通訳スタッフの派遣事業にも
参入しております。

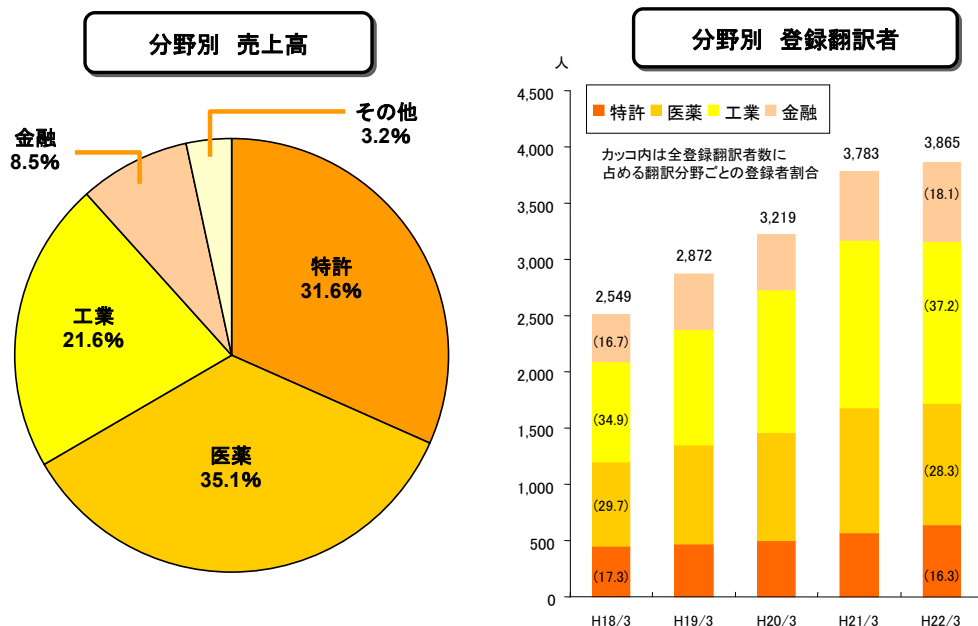
【営業拠点】
国内は、大阪本社、東京、名古屋の三拠点に、海外は、アメリカ・サンフラン
シスコと中国・北京にグループ会社がございます。

2. コア・コンピタンス

■コア・コンピタンス

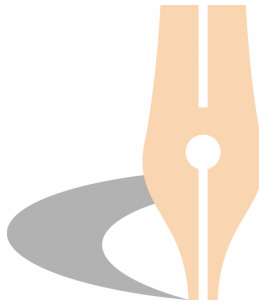
４つの事業領域として、特許・医薬・工業・金融の各専門分野に特化したサービスを提供しております。

３つの経営資源として、約3,900名の登録翻訳者を確保し、基幹業務システム「SOLA」というデータベースで受発注情報を管理し、翻訳支援ツール「HC TraTool」を用いて、品質の向上と作業の効率化を目指しています。

そして、以上のことから、業界内でのシェアアップに尽力し、収益力強化をはかることを２つの重点課題として掲げ、産業翻訳業界のナンバーワン、デファクトスタンダードを目指しております。

■分野別売上高・登録者推移

【分野別　売上高】
左のグラフは分野別売上高を示しており、特許:医薬:工業:金融の比率が
3:3.5:2:1となっております。

【分野別　登録翻訳者】
右のグラフは分野別登録翻訳者の推移を示しております。特許分野の売上高と
比較して、登録者割合が低くなっております。特許分野の翻訳者開拓が
重要課題のひとつと考えております。

Ⅱ. 強みと特徴

1. 事業の特徴
2. ビジネスモデル
3. 主要4分野の領域
4. 当社の強み
5. 市場環境／翻訳業界内での動き

次に、当社グループの強みと特徴についてご説明いたします。

1. 事業の特徴

1.主力事業領域
- 約70ヶ国語に対応
  日本語⇔英語が約8割
- 「特許」「医薬」「工業」「金融」の4分野中心に展開

2.年間受注件数
- 約41，000件（H22/3期）
- 取引顧客の約7割はリピーター

3.登録翻訳者
約3,900人（H22/3期）
質の高い翻訳者を確保
- 専門分野の知識・資格を擁する
- 語学力、文章力、スピード
- 機密情報の遵守

4.ビジネスモデル
SOLA：翻訳者のスケジュール管理と最適なマッチングを実現
HC TraTool：翻訳の品質向上と作業の効率化

■事業の特徴

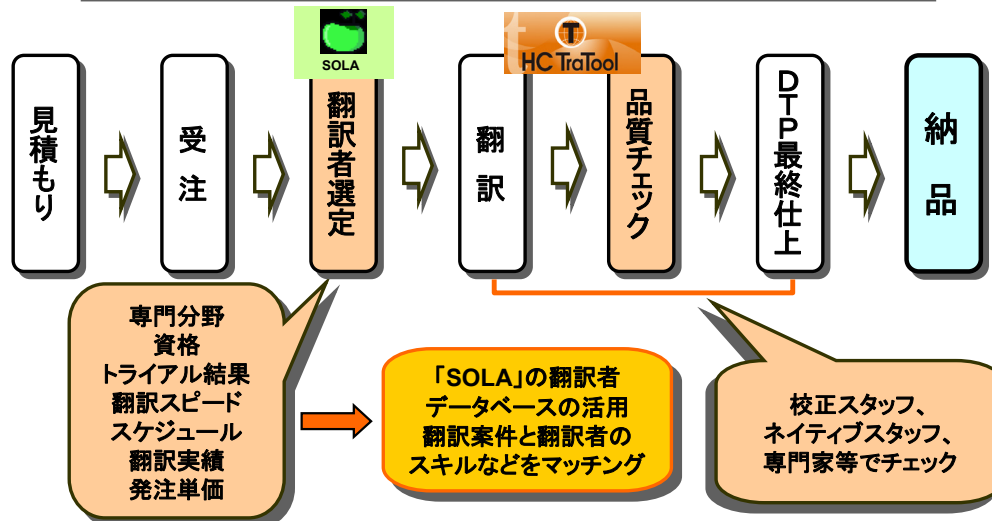
【１．主力事業領域】
累計取扱言語数として約70ヶ国語に対応しておりますが、取扱言語の約８割は日本語⇔英語間の翻訳となっております。ここ数年は中国をはじめとする新興国向けの言語取扱割合も上昇しております。

【２．年間受注件数】
特許事務所、製薬会社を中心とした取引を展開しており、顧客の約7割がリピーターです。信頼を寄せて頂いているからこそのリピート率と自負しております。

【３．登録翻訳者】
当社グループでは、フリーランス翻訳者と業務委託契約を取り交わした上で業務を依頼しており、H22年3月期末で約3,900名にご登録いただいております。優秀な登録翻訳者の確保が当社グループの重要な経営課題のひとつであると考えております。

【４．ビジネスモデルの特徴】
スケジュール管理と同時に最適な翻訳者を選択する仕組みとして基幹業務システム「SOLA」を、また、品質向上と作業効率化を狙った翻訳支援ツール「 HC TraTool」を導入しております。

2. ビジネスモデル

■ 翻訳者の適切な品質評価＝適切な原価管理
■ 顧客ニーズと翻訳者スキルの最適なマッチング

■ビジネスモデル

こちらの図は翻訳案件を受注してから納品するまでの作業フローです。
このなかでも、翻訳者選定と翻訳／品質チェックについて、ご説明させて
いただきます。

【翻訳者選定】
品質確保のためには原稿の内容にあった翻訳者の「マッチング作業」が非常に
重要です。この「マッチング作業」を当社では基幹業務システム「SOLA」を
使って行っております。翻訳者の選定ミスをすると、後工程に支障をきたし、
収益低下に繋がります。

【翻訳／品質チェック】
翻訳は社外のフリーランス翻訳者に依頼しますが、校正作業は、社内に在籍する
校正スタッフ、ネイティブスタッフのほか、メディカルドクターや弁理士など
有資格者からなる専門スタッフによる品質チェックを行っております。
また、昨年11月から運用を開始した「HC TraTool」を案件に応じて使用して
おります。

３. 主要4分野の領域

特許：特許明細書など出願国の特許庁への申請資料

医薬：新薬申請資料、添付文書、論文、医療機器取扱説明書

工業：仕様書、取扱説明書、規格書、メディアコンテンツ

金融：ディスクロージャー資料、契約書、法務文書、社内規定

さらなる高付加価値サービスの提供へ

■主要4分野の領域

それではここで、当社グループが主要4分野と位置づけるそれぞれの領域について
ご説明させていただきます。

・特許：クライアントは特許事務所や企業の知的財産関連部署です。
主に、特許出願の際に必要な資料類を扱います。

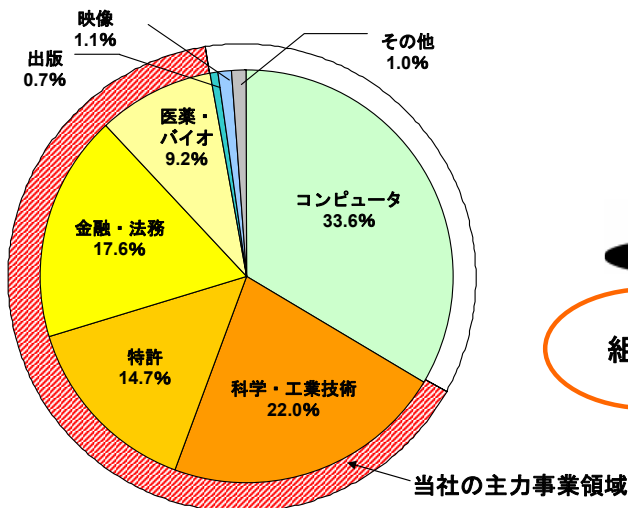
・医薬：クライアントは製薬会社や医療機器メーカーです。
主に、新薬開発や厚生労働省＆FDAへの申請資料類を扱います。製薬業界のトピックスとして、大型医薬品の特許切れ、いわゆる「2010年問題」や 後発医薬品（ジェネリック）の普及などがあげられます。人の生命に関わる分野ということもあり、主要4分野の中では比較的需要が安定しており、今後も順調に推移すると考えております。

・工業：自動車（完成車・部品）、環境・エネルギー関連、機械などのメーカーが主なクライアントです。工場の海外移設に伴って、技術文書から会社制度に関わる文書まで多種多様な資料類を扱います。新たな取り組みとして、メディアコンテンツ類（ゲーム・マンガ・アニメ）にも参入しております。

・金融：クライアントは金融機関（証券・銀行・保険）や法律事務所となります。
主に、法定開示資料、各種契約書類を扱います。

HONYAKU CENTER New Standards in Translation

http://www.honyakuctr.com

4. 当社の強み

翻訳の取扱分野調査結果

当社の特徴

出典:日本翻訳連盟「翻訳白書 2008年度」

■当社の強み

【取扱分野調査結果】

・左の円グラフは私(東)が会長を務める社団法人日本翻訳連盟(JTF)が実施しました業界調査結果を元に作成したものです。翻訳市場は推定2,000億円といわれており、そのうちの7割(=1,400億)が当社の主戦場と認識しております。

・3割弱を占めるコンピュータ分野については、競合会社も多く利益面でも厳しいことからあえて参入しておりませんでしたが、この度、ローカリゼーション子会社の設立という形で参入することといたしました(具体的には22ページで説明させていただきます)。

【当社の特徴】

①総合力:複数拠点と4つの専門分野を有していることから、営業機会の拡大とリスク分散が可能になります

②組織力:約3,900名の翻訳者を活用して大型案件や至急案件の受注が可能、また、それだけの規模の案件を処理できる制作体制を確保しています

③収益力と資金力:翻訳者への支払は良好、かつ、高い自己資本比率(70.5%)を保っております

これら特徴により、優秀な翻訳者が集まり、経営の選択肢が増えると考えております。

5. 市場環境／翻訳業界内での動き

・過去に経験したことのない厳しい事業環境

・多くの翻訳エージェントが受注量減少と値下げ要求を経験

・事業譲渡、閉鎖、倒産案件が発生

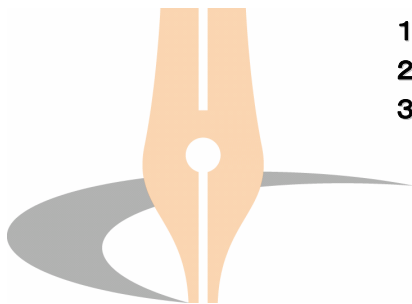
・生き残るためには強固な財務基盤が必要

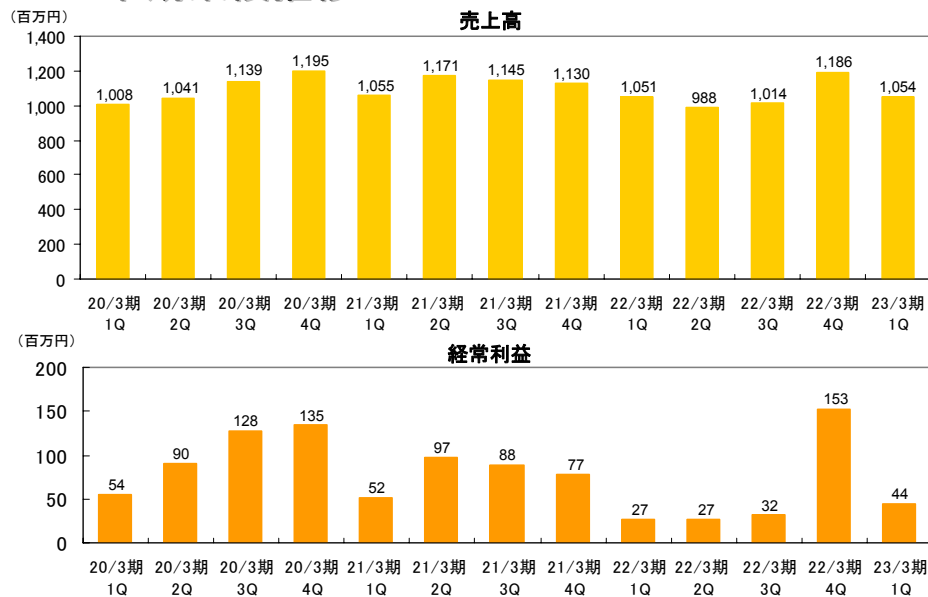
・厳しい環境下でもシェア拡大を図るための仕組みつくり

■翻訳業界内での動き

・産業翻訳業界は他業界と比べて、景気の影響を受けにくいといわれておりましたが、２００８年秋のリーマンショック以降、未曾有の不景気に見舞われ、業界全体が高度経済成長期以来の「過去に経験したことのない」厳しい事業環境に陥りました。

・当社グループでは、業界内でのシェア拡大のため、基幹業務システム「SOLA」や翻訳支援ツール「HC TraTool」を導入し、仕組みつくりとしての先行投資を行っております。これら設備力が当社グループの強みであり、今後も仕組みつくりへの先行投資は積極的に検討していきたいと考えております。

Ⅲ. 課題への取り組みと今後の事業戦略

1. 四半期 業績推移
2. 重点施策の成果
3. 今後の事業戦略

次に、課題への取り組みと今後の事業戦略についてご説明いたします。

■四半期業績推移

【売上高】

・Ｈ２２年３月期第３四半期で底入れし、同第４四半期から本格回復していると認識しております。

【経常利益面】

・ Ｈ２２年３月期については、先行投資分（翻訳支援ツール「HC TraTool」の開発）の負担もあり数値は低調でありましたが、従来の収益力に戻りつつあると認識しております。

2. 重点施策の成果

(1)人員計画の見直し(増強から抑制へ)

(2)「翻訳プラットフォーム」の構築(HC TraTool)

(3)高付加価値サービスと集中購買化の促進

(4)米国子会社の黒字化

■重点施策の成果

今期はH２１年３月期から始まる第一次中期経営計画の最終年でございます。
昨年には計画数値の下方修正を行ってはおりますが、当初掲げた４点の重点施策につきましては着実に実行しております。
次ページ以降でそれぞれの成果と進捗についてご報告させていただきます。

2. 重点施策の成果

（1）人員計画の見直し

従業員数　推移

単位：人、%

	H20/3期	構成比	H21/3期		構成比	H22/3期		構成比	増減	伸率
営業	47	24.4	55	57	25.2	63	52	24.5	△5	△8.8
コーディネータ	94	48.7	109	99	43.8	124	89	42.0	△10	△10.1
制作・校正	30	15.5	46	45	19.9	49	46	21.7	1	2.2
その他	22	11.4	26	25	11.1	27	25	11.8	0	0
合計	193	100.0	236	226	100.0	263	212	100.0	△14	△6.2
人件費（千円）	1,215	71.8		1,303	72.3		1,261	74.1	△42	△3.2
売上高人件費率（%）	27.7	―		29.0	―		29.8	―	―	―

※グレーのセル：平成20年5月14日発表「第一次中期経営計画」における計画数値

■ 大幅な増員計画は一旦停止、H23/3期より新人事制度スタート

■（１）人員計画の見直し

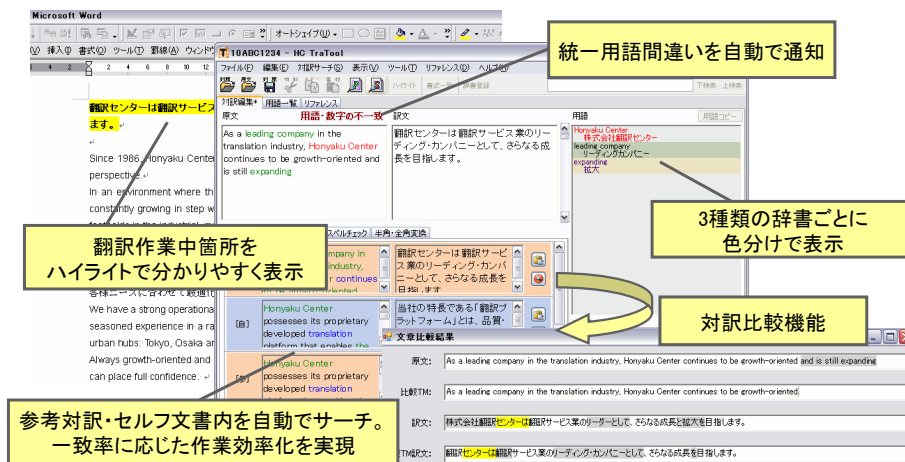
・こちらの表は従業員数の推移を示しております。グレーで色つけしているセルの数値は、第一次中期経営計画で開示しました計画数値であります。

・第一次中期経営計画に基づき、Ｈ２０年３月期に積極的な人員採用を実施しましたが、景況感を鑑み、翌年のＨ２１年３月期とＨ２２年3月期には大幅な増員計画は一旦停止しております。

・ただ、制作・校正人員を予想とほぼ同数で確保しているのは、当社グループの品質重視の姿勢を示しており、トータルで人員をコントロールしております。

・また、今期から新人事制度を開始し、人材の有効活用や適材適所への配置を実行しております。

2. 重点施策の成果

（2）翻訳プラットフォームの構築（HC TraTool）

■ 2009年11月より運用開始
■ 翻訳の品質向上と作業の効率化を目指す

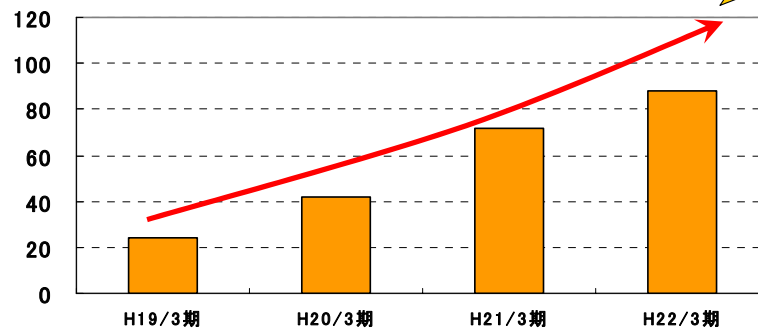
■（2）翻訳プラットフォームの構築（HC TraTool）

一昨年７月にロゼッタから譲受し追加開発した翻訳支援ツール「HC TraTool」は昨年１１月から運用開始しており、現在、普及に全力を傾けております。
画面の図は、翻訳者のパソコンに表示される画像とご理解ください。

2. 重点施策の成果

(3)高付加価値サービスと集中購買化提案の促進

＜高付加価値サービス＞

メディカルライティング　売上高推移

■ 高付加価値サービスとして外国出願支援サービスを展開予定

■高付加価値サービス

【メディカルライティング（MW）】

・こちらのグラフはメディカルライティングの売上高推移を示しております。
メディカルライティングとは、顧客側で作成する試験報告書などの開発関連文書、あるいは、その工程で作成される文書、つまり、従来の案件でいう「翻訳原稿」を当社で書き起こし、その文書の翻訳まで行う業務です。

・メディカルライティングを行うことで包括的な受注が可能となること、また、高度な業務が行えるというブランドイメージから、従来の翻訳案件も増加しております。

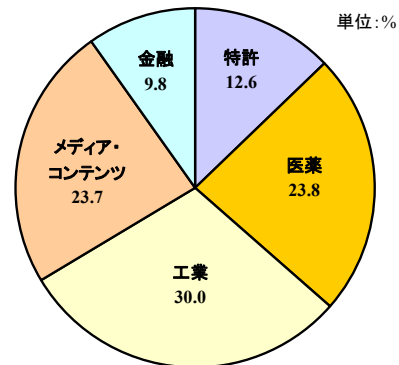
2. 重点施策の成果

(4)米国子会社の黒字化

単位:百万円

	H19/12期	H20/12期	H21/12期
売上高	63	92	93
営業利益	△81	△9	12
経常利益	△83	△16	12
当期純利益	△84	△21	12

※本文中の表示単位未満は、全て切り捨てて表示しております。

H21/12月期 分野別売上高構成比

■ H21/12月期、通期黒字化を達成、今期も順調に推移
■ メディアコンテンツに加え、主力4分野の実績が拡大

■米国子会社の黒字化

・Ｈ１８年１１月に設立、Ｈ２１/１２月期に初めて通期黒字化を達成いたしました。
Ｈ２２/１２月期も好調に推移しております。

・設立当初の注力分野であるメディアコンテンツに加えて、主力４分野においても
実績は拡大しております。

3. 今後の事業戦略

（1）他社とのコラボレーション

➡ エムスリー（株）との資本・業務提携

（2）新たな市場への進出

➡ ローカリゼーション／マニュアル翻訳

（3）高付加価値サービスの具体化

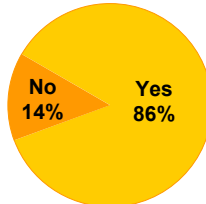
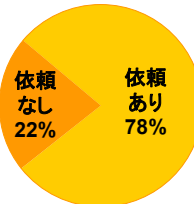
➡ 特許出願支援サービス

■今後の事業戦略

Ｈ２２年５月１４日に第三者割当増資を発表しております。
今後の事業展開として３点掲げております。次ページ以降で詳しくご説明させていただきます。

3. 今後の事業戦略 （1）エムスリー（株）との資本・業務提携

①「m3.com」を通じた医学論文翻訳サービスの提供　②医療情報のグローバルな流通における協業

m3.com医師会員へのアンケート調査

■ m3.comの医師会員：約18万8千人
■ HC登録医師会員：約36,500人

■ 日本国内におけるEBMの促進
■ 海外医療情報の日本語化
■ 国内発エビデンス情報の英語化

■エムスリー（株）との資本・業務提携

①医学論文翻訳サービスの提供

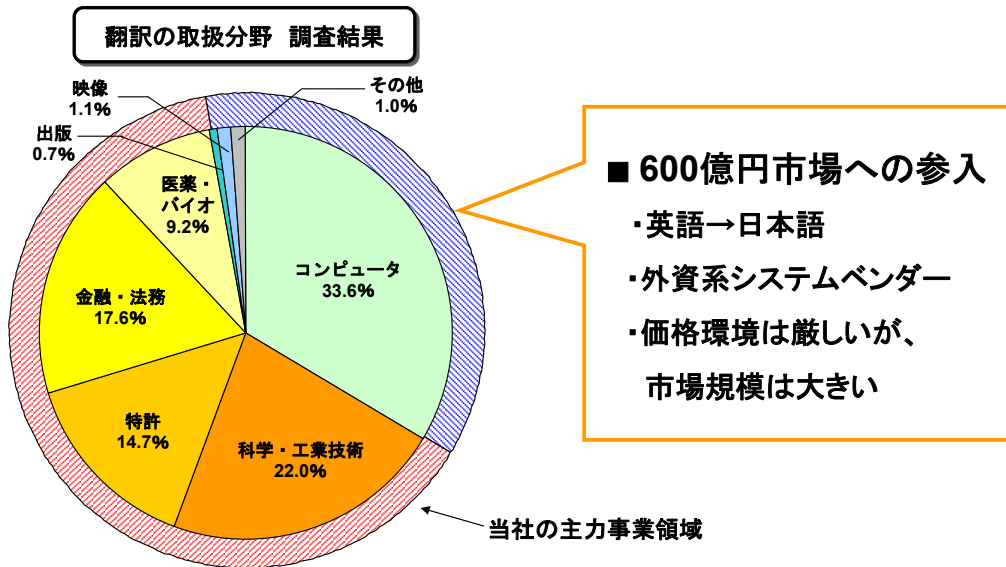
・円グラフは、m3.comに登録している医師会員に翻訳およびネイティブチェックサービスの需要を調査した結果です。この円グラフによると、医師会員の約３分の２は外部依頼の経験があるということになり、需要が大きいと判断できます。

・m3.comで当社をブックマーク（登録）している会員は、今年５月末時点で約６万人（医師会員約３６，５００人、その他医療従事者約２３，５００人）であります。

・今後は実需につなげていく営業展開をしていきたいと考えております。

②医療情報のグローバルな流通における協業

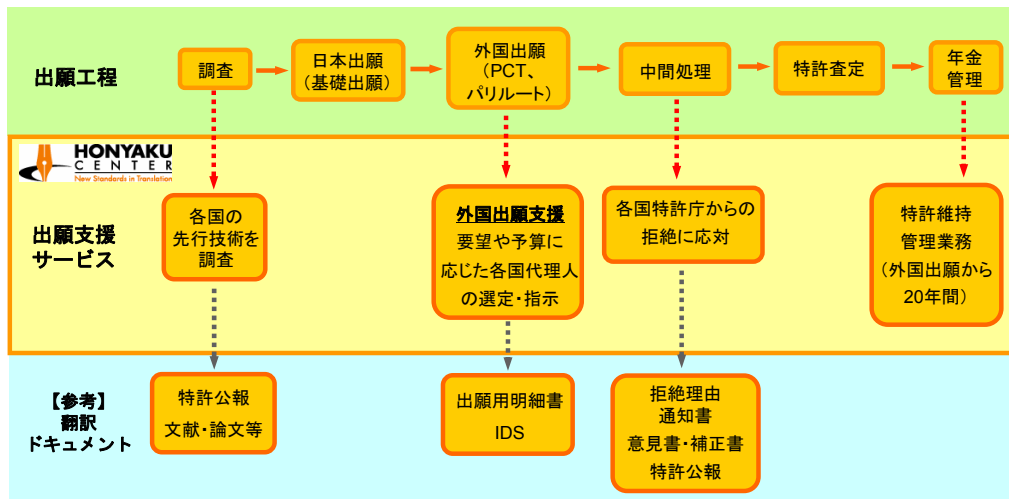
・m3.com内での医療界への海外医療情報提供サービスを、当社の翻訳で支援していきたいと考えております。

3. 今後の事業戦略　(2)ローカリゼーション／マニュアル翻訳

■（２）ローカリゼーション／マニュアル翻訳

・これまで、当社グループは円グラフの3割弱にあたる部分のコンピュータ分野には
あえて参入しておりませんでした。

・しかし、翻訳支援ツール「HC TraTool」などのシステム活用により、利益を確保できると
判断したため、約600億円と推定される大規模市場に参入することにいたしました。

http://www.honyakuctr.com

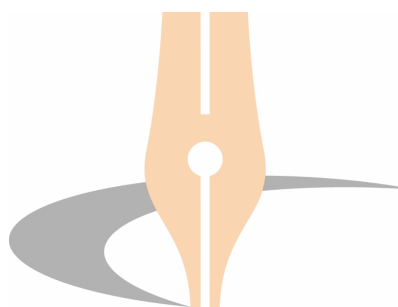
3. 今後の事業戦略 （3）特許出願支援サービス

■ 2010年12月までに子会社設立を予定

■ （３）特許出願支援サービス

・画面は特許の出願工程と当社グループの翻訳サービスの関係を図にしたものです。当社グループの従来の翻訳サービスは水色の枠の部分にあたります。

・特許出願支援サービスでは、水色の部分から一段上の部分、つまり、オレンジの枠の部分を扱うことになります。

・医薬分野での高付加価値サービスとしてメディカルライティングがありますが、同様に、特許分野での高付加価値サービスとして、この特許出願支援サービスを展開していきたいと考えております。

Ⅳ. 業績見通し・株主還元

1. H23年3月期第1四半期　業績
2. H23年3月期第1四半期　分野別動向
3. 業績見通し
4. 分野別売上高（予想）
5. 損益計算書（予想）
6. 株主還元
7. まとめ

【ご参考】株価チャート、用語集

それでは最後に、業績見通しと株主還元に対する考え方をご説明いたします。

1. H23年3月期 第1四半期　業績

単位：百万円、%、円、%

	H22/3期 1Q	H23/3期 1Q	増減	伸率	H23/3 第2四半期 累計予想	進捗率
売上高	1,051	1,054	3	0.2	2,100	50.2
営業利益	24	45	20	81.4	60	75.0
経常利益	27	44	16	58.7	60	73.3
当期純利益	15	26	10	69.4	35	75.5
一株当たり純利益	1,191.68	2,019.09	―	―	2,077.76	―

※本文中の表示単位未満は、全て切り捨てて表示しております。
※US1ドル＝90.7円で換算しております。
※平成23年3月期第2四半期の一株当たり純利益は、平成22年7月20日払込の第三者割当による新株式発行数に発行済株式数を考慮して算出。

■ 期初計画通り、順調に推移
■ 売上原価と販売管理費のコントロールが奏功、米国子会社も利益に貢献

■H23年3月期第1四半期　業績

・表は第１四半期の業績です。期初に計画した通り順調に推移しております。第2四半期は第１四半期以上の数値を残せるよう、グループ一丸となって尽力しております。

2. H23年3月期第1四半期　分野別動向

① 売上高

単位：百万円、%

	H22/3期　1Q	構成比	H23/3期　1Q	増減	伸率	構成比
特　許	333	31.6	297	△35	△10.6	28.2
医　薬	323	30.7	336	13	4.1	31.9
工　業	263	25.0	248	△15	△5.8	23.5
金　融	100	9.5	125	25	24.9	11.9
その他	30	2.9	46	15	49.8	4.3
合　計	1,051	100.0	1,054	3	0.2	100.0

※本文中の表示単位未満は、全て切り捨てて表示しております。

② 受注件数

単位：件、%

	H22/3期　1Q	構成比	H23/3期　1Q	増減	伸率	構成比
特　許	2,477	24.9	2,709	232	9.4	23.2
医　薬	3,571	36.0	4,403	832	23.3	37.7
工　業	2,606	26.2	3,297	691	26.5	28.2
金　融	961	9.7	1,137	176	18.3	9.7
その他	317	3.2	146	△171	△53.9	1.2
合　計	9,932	100.0	11,692	1,760	17.7	100.0

■H22年3月期第1四半期　分野別動向

・特許以外は概ね好調に推移しております。

３. 業績見通し

単位：百万円、％

	H22/3期	H23/3期（予）	通期		上期		下期	
			増減	伸率		伸率		伸率
売上高	4,239	4,600	360	8.5	2,100	2.9	2,500	13.6
営業利益	236	250	13	5.5	60	12.5	190	3.4
経常利益	239	250	10	4.5	60	9.3	190	3.1
当期純利益	105	135	29	27.8	35	23.1	100	29.5
一株当たり純利益	8,064	8,014	—	—	—	—	—	—
一株当たり配当金	4,000	4,000	—	—	—	—	—	—

※本文中の表示単位未満は、全て切り捨てて表示しております。
※US1ドル＝91円で換算しております。
※平成23年3月期の一株当たり純利益額は、平成22年7月20日払込の第三者割当による新株式発行数に発行済株式数を考慮して算出。

■業績見通し　概要

・表は通期の業績見通しとなります。第１四半期の数値から類推すると、こちらの目標数値は物足りなく感じられるかもしれませんが、この数値は必達目標と考え、さらに上乗せできるよう、グループ一丸となって尽力してまいります。

4. 分野別売上高(予想)

単位:百万円、%

	H22/3期	構成比	H23/3期（予）	増減	伸率	構成比
特　許	1,337	31.6	1,360	23	1.7	29.6
医　薬	1,488	35.1	1,620	131	8.9	35.2
工　業	914	21.6	1,020	105	11.6	22.2
金　融	360	8.5	400	39	11.1	8.7
その他	137	3.2	200	63	46.0	4.3
合　計	4,239	100.0	4,600	360	8.5	100.0

※本文中の表示単位未満は、全て切り捨てて表示しております。

■ 医薬は堅調を維持。工業と金融は回復基調。特許は底入れを見込む。

■分野別売上高(予想)

・表は分野別売上高の予想数値です。医薬は堅調に推移し、工業は回復、特許分野は底入れすると見込んでおります。

5. 損益計算書（予想）

単位：百万円、％

	H22/3期	構成比	H23/3期（予）	増減	伸率	構成比
売上高	4,239	100.0	4,600	360	8.5	100.0
売上原価	2,301	54.3	2,650	348	15.1	57.6
売上総利益	1,937	45.7	1,950	12	0.6	42.4
販売費及び一般管理費	1,700	40.1	1,700	0	0.0	37.0
営業利益	236	5.6	250	13	5.5	5.4
営業外収益	2	0.0	0	△2	―	―
営業外費用	0	0.0	0	0	―	―
経常利益	239	5.6	250	10	4.5	5.4
特別損益	△36	0.8	0	36	―	―
税金等調整前当期純利益	202	4.8	250	47	23.5	5.4
当期純利益	105	2.5	135	29	27.8	2.9

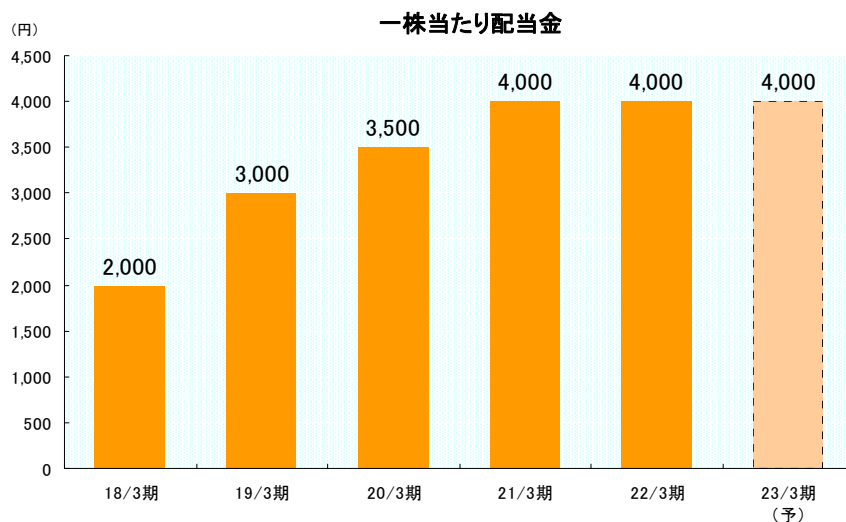
■ 加工費の振替方法の変更により、販管費から売上原価へ一部シフト

■損益計算書（予想）

・表は損益計算書の予想数値です。売上から利益までの落とし込みは以上のように考えております。

http://www.honyakuctr.com

6. 株主還元

利益成長に応じた継続的な増配を目標としてまいります

■株主還元

・ここ２期の業績は厳しい数値となりましたが、日頃、株主の皆様からご支援いただいていることを鑑み、Ｈ２２年３月期はＨ２１年３月期と同額の４，０００円を維持いたしました。

・今後の利益の回復に応じて、株主の皆様には継続的な利益の還元を行いたいと考えております。

7. まとめ

■ 主要4分野における着実なシェアの拡大

■ HC TraToolなどシステム活用による収益力の強化

■ 新たな事業展開による将来の収益基盤の確立

■まとめ

・当社グループの組織規模と財務規模を活用し、主要４分野での着実なシェア拡大をはかってまいります。

・翻訳支援ツール「HC TraTool」などのシステムを活用し、さらに収益力を強化していきたいと考えております。

・従来事業に加えて新たな事業展開を行うことによって、将来の収益源の確保にも努めます。

⇒今期は第一次中期経営計画の最終年、これまで以上に高付加価値化と効率化を推進することにより収益力を強化し、第二次中期経営計画にむけた基盤整備の年にしていきたいと考えております。
当社グループの役職員一同、一丸となって尽力してまいりますので、
引き続き、ご支援・ご鞭撻のほど、どうぞよろしくお願いいたします。

【ご参考】用語集

（ 2010年9月17日現在 ）

ページ	用 語	解 説
p.5	登録翻訳者	翻訳センターでは、業務委託契約を締結した社外（フリーランス）の翻訳者を登録している。 当社に登録を希望する社外翻訳者は、専門別・言語別に準備された翻訳トライアルを受験し、合格した方のみを登録する。なお、2009年度のトライアル合格率は約50%。
p.5	SOLA（ソラ）	案件の受注から納品、回収までを一括管理する翻訳センター独自開発の基幹業務システム。販売管理だけでなく、翻訳者の専門分野・実績・スケジュールの管理も実現。2003年4月より導入。
p.5	翻訳支援ツール	翻訳者の業務効率化と翻訳の品質向上を支援するために使うソフトウェアのこと。 翻訳支援ツールは、翻訳者によって翻訳された訳文を原文データとセットで翻訳メモリ（トランスレーションメモリ、以下TM）として登録し、同一または類似文章や用語の翻訳の際にTMから引用するシステム。翻訳自体はあくまでも翻訳者が行うため、機械翻訳ソフト（※）のように原稿が自動的に翻訳されることはない。なお、HC TraToolは翻訳支援ツールに属する。 ※機械翻訳ソフトとは 機械を使って自動的に翻訳させるシステム。翻訳者による翻訳は最小限の作業となる。
p.10	メディア コンテンツ	娯楽や教養のために創作されるもの。一般的には、音楽、映画、テレビ、ゲーム、マンガ、アニメをさす。 翻訳センターでは現在、ゲーム、マンガ、アニメ等、3つの領域の翻訳案件を扱っている。

【ご参考】用語集

（2010年9月17日現在）

ページ	用　語	解　説
p.11	日本翻訳連盟（JTF）	翻訳に関わる企業、団体、個人の会員からなる産業翻訳の業界団体。1981年創立、1990年9月経済産業省認可の公益法人となる。2006年より、当社代表取締役社長 東 郁男が会長を務める。
p.15	集中購買	一般的には、本社と複数の事業所等を有する企業において、資材類の調達を本社で一括して行う購買方式をさす。 翻訳センターでは、医薬分野の外資系製薬会社を中心に翻訳の窓口を一本化する購買方式として提案。顧客企業側には一元管理によるコストダウン、翻訳センター側には部署拡販、双方には情報の統一と翻訳品質の安定化というメリットがある。
p.18	メディカルライティング	新薬開発承認申請のため、厚生労働省（あるいは米国FDA）に提出する書類を薬事法や各種ガイドラインに基づき作成する仕事をさす。なお、メディカルライターとはそれらの書類を作成する人のこと。メディカルライターは原則、製薬会社での新薬開発経験者である。
p.21	EBM	Evidenced Based Medicineの略。科学的根拠、実験の結果に基づく医療をさす。